

قواعد وقوانين النجاح في دنيا الأعمال

١٠٠ قانون صارم للنجاح في دنيا المال والأعمال

براين ترايسي

براين تريســى: -متحدث عام متخصص في مجال تنمية الفعالية الشخصية وتنمية الطاقات البشرية الكامنة، بالإضافة إلى أنه مؤسس ورئيس شركة إستشارية باسمه (براين تريسي الدولية) وله من المؤلفات نحو عشرة كتب شاملة إستراتيجيات البيع المتقدمة والنجاح رحلة من الدرجة الأولي والإنجازات المثلي.ويقوم سنويًا بإلقاء خطبة عامة أمام نحو ٣٠٠ ألف شخص بشأن تنمية الفعالية الفردية والجماعية.



الفكرة الأساسية

يمكن التنبؤ بالنجاح سواء في الحياة العادية أو دنيا المال والأعمال بصفة عامة. والنجاح ليس مجرد حدث عشوائي أو صدفة أو ضربة حظ، ولكن على العكس فهو محصلة مباشرة للإلتزام التام بالقواعد والقوانين التي تحكمه والتي أثبتت فاعليتها من خلال تراكمات التجارب الإنسانية في الوصول إليه بالفعل. هذه القوانين موجودة شأنها شأن االقوانين الرياضية والميكانيكية والكهربائية الثابتة فهي مندمجة ومنصبغة بصبغة هذا الكون بكل تعقيداته. هذه القوانين ليست إيجابية أو سلبية، فقد تم اكتشافها من قبل ويعاد اكتشافها من قبل الأشخاص الناجحين عبر مراحل التاريخ البشري. لقد أثبت تراكم تجارب الأفراد الناجحين في الحياة، أن الالتزام بتطبيقها يحقق نجاحاً وازدهاراً. والعكس أيضا صحيح، فإذا حدث انتهاك وتجاهل لها فإن معدل التقدم والإنجاز سيكون بطيئاً أو قد يتوقف تماماً.

بصفة عامة تستطيع أن تحقق الكثير في مجالات حياتك الشخصية والعملية، إذا كانت حياتك وسلوكك منسجمان تماماً مع هذه القوانين الـ١٠٠ الذهبية، وذلك بالمقارنة بما قد تحققه إذا كان أداؤك بأي طريقة أخرى خلافاً لهذه القوانين.

" كلما تمكنت من دمج هذه القواعد والقوانين في أسلوب تفكيرك اليومي وطريقة اتخاذك للقرار، زادت درجة الفاعلية في حياتك وتقدمت بشكل دائم ومستمر نحو مستوى أعلى من الانتاجية والدقة والسرعة في اتخاذ القرار. حيث ستستطيع أن تجذب وتحافظ على علاقاتك مع الأشخاص المميزين الناجحين، وأن تنتج وتبيع أكثر وأن تقدم منتجات وخدمات جيدة، وأن تتحكم بمهارة في بنود نفقاتك، وأن تتوسع وتنمو بمعدلات يمكن التنبؤ بها وتقديرها بصورة أقرب إلى الحقيقة، وأن تزيد من أرباحك بمعدلات متزايدة. ستعمل هذه المفاهيم بنجاح وستنجح واقعياً في كل مجال وتحت كل الظروف الواقعية في نظامنا التجاري بالكامل. أيضا، كلما زادت درجة تطبيقك واستخدامك لهذه القوانين، كلما كانت درجة النتائج المحققة أفضل، فأنت في عملية اتقان مستمر لطريقة استخدامها، وكلما تمكنت من تنظيم حياتك لتتماشى مع هذه القوانين، أصبحت أكثر نجاحاً وسعادة في الحياة. لن تكون هناك حدود تتوقف عندها حيث أنك ستسير باستمرار للأمام نحو تحقيق النجاح المنشود ".

– براين تريسي



قـوانين الحيـــــاة

القانون ١ السبب والنتيجة

لاشىء يحدث بالصدفة فلكل نتيجة سبب مرتبط بها

النجاح ليس مجرد مصادفة بحتة، فدائماً ما يكون ناتجاً عن الالتزام بتطبيق قانون ما أو آخر. كل فكرة أو تصرف يترتب عليها نتائج محددة يمكن قياسها، ولتحقيق نفس النتائج الإيجابية التي حققها الآخرون، فيجب ببساطة أن تخضع لنفس القوانين التي سبق أن خضع لها هؤلاء.

القانون ٢ المعتقدات

إن مفاهيمك وتصوراتك هى وإن كانت ليست واقعك اليوم إلا أنها بالتأكيد ستكون واقعك في المستقبل

دائماً ما يتصرف كل شخص بالأسلوب الذي يتماشى مع معتقداته الشخصية، ولذا فمن أجل أن تغير توجهاتك عليك أن تنظر إلى مفاهيمك ومعتقداتك الشخصية. إذا كنت تعتقد أنك عاجز فيصبح العجز واقعك الذي تعيشه. والعكس صحيح. تقبل وقوِّى في نفسك فكرة أنك تمتلك إمكانيات غير محدودة تمكنك من الحصول على كم هائل من الفرص الممكنة وتحقيقها بالفعل.

القانون ٣ التوقعات

إن الحياة بالفعل هى الرضا الذاتى عن النفس، وبصفة عامة فإن كل ما تتوقعه، سوف تحققه في النهاية

ويعنى هذا عملياً أنك إذا توقعت بثقة حدوث أشياء جيدة فسوف تحدث. وعلي العكس إذا كان لديك اعتقاد حقيقي بأن شيئاً ما سيئاً سيحدث، فإنه سوف يتجسد بالفعل أيضاً. فتوقعاتك سيكون لها تأثير ضخم على كيفية بروز ووضوح مستقبلك. وللتغير من مستقبلك عليك أن تغير من توقعاتك

القانون ٤ الجذب

إن جذبك للناس والظروف والفرص يوضح أنك دائم التفكير فيهم

الشيء المثير للاهتمام حقاً هو أن الأفكار هي التي تطلق شعاع الطاقة الذهنية الفعلية. فكل شيء في حياتك الآن سوف تدركه، وذلك بسبب أسلوب تفكيرك سلفاً. ولتصبح قادراً على تغيير ما قد يحدث في المستقبل، فعليك أن تفكر في الأشياء بأسلوب مختلف. سينتج عن ذلك انطلاق سلسلة من ردود الأفعال التي ستجذب إليك في النهاية نوعية جديدة من الناس والفرص والظروف. وتستطيع أن تغير أي شيء خاص بحياتك الشخصية أو ظروف عملك ببساطة عن طريق التغيير في أسلوب تفكيرك وشعورك وتصرفك

القانون ٥ التوافق

سيكون عالمك الخارجى دائماً انعكاساً دقيقاً لعالمك الداخلي

تكمن نقطة الانطلاق لرحلات الحياة فيك أنت، أو بمعنى آخر أنك لا تستطيع تحقيق إنجاز ما في عالمك الخارجي إذا لم تستطع أن تخلقه أولاً في داخلك. فالشيء الوحيد في العالم الذي تكون مسيطراً عليه سيطرة كاملة هو أسلوب تفكيرك. بالتالي فإن تغيير هذا الأسلوب في توق المستقبل والتعامل معه سيجعلك المسيطر والمتحكم في هذا المستقبل. ونظراً لأنه لا يوجد بالفعل حدود لما قد يداعب خيالك من أفكار خلاقة، فإنه لا يوجد أيضاً حدود لما قد تكون عليه حياتك من تطور وتحسن كبيرين. ويوضح التحليل النهائي أن كل هذا يرجع إليك.



قوانين النجاح

القانون ٦ السيطرة
بقدر ما تشعر بسيطرتك على أمور حياتك بقدر ما ستشعر بتحسن أفضل

إن الأشخاص الناجحين لا يسيطرون فقط على أمور حياتهم، بل أيضاً على ما يفكرون فيه. الأفكار العظيمة هي نقطة الانطلاق لكل الإنجازات العظيمة، ولذلك فإنه يتوجب عليك أن تسيطر على ذهنك. وبعد فترة قصيرة سوف تتماشى ظروفك مع كل ما تفكر فيه.

القانون ٧ الصدفة
يعتقد البعض أن الحياة تسير بطريقة عشوائية وأن كل ما يحدث يكون وفقاً للمصادفة

لكي تخلص نفسك من هذا القانون، ضع لنفسك بعض الأهداف ثم ابدأ في التحرك لتحقيقها. وستشعر بعد فترة قصيرة بالسمو نظراً لأنك أصبحت تتحكم في الإتجاه الذي تسير فيه.

القانون ٨ أنت وحدك المسئول
أنت وحدك المسئول مسئولية كاملة عن ما أنت عليه وعن أى شئ آخر ستأول إليه في النهاية

ستأول تماماً كما تعتقد وتتخيل نفسك أن تكون، لذا عليك أن تختار أفكارك بعناية وترو، حيث ستحدد هذه الأفكار توجهاتك وما تقدر عليه وما لا تقدر عليه في الحياة. فى النهاية ستكون وحدك المسؤول والمتحمل لعواقب كل قرار تتخذه، لا تعلم من سيأتي لانقاذك في حالة حدوث مكروه... قد لا يأتي أحد تحمل مسؤولية نفسك.

القانون ٩ الاتجاه
الأشخاص الناجحون لديهم إحساس بالهدف والاتجاه الموصل إليه في كل مجالات حياتهم

كلما كنت أكثر تركيزاً، كانت القرارات المتخذة أكثر سهولة، وكلما زادت إنجازاتك أيضاً. وكنت في وضع أفضل لتحقيق المزيد من الإنجازات في المستقبل. فالتحليل النهائي يوضح أن النجاح وحده هو الهدف وكل شيء آخر مجرد تفسير له.

القانون ١٠ المكافأة
ستكافأ دائماً على كل شيء تفعله سواء كانت المكافأة إيجابية أو سلبية

لكي تستطيع أن تحقق أقصى ما في الحياة عليك أن تكتشف الوسائل المجدية التي تحقق لك ذلك، هناك علاقة طردية مباشرة بين الكم والكيف لكل ما تساهم به من جهد، وبين الكم والكيف لما ستحصد وتكافأ عليه.

القانون ١١ الخدمة
ما تحصل عليه دائمًا من مكافآت يتناسب مباشرة مع قيمة الخدمة التى تؤديها

إن ما يتقاضاه كل شخص في النهاية يكون على شكل عمولة. ولهذا فلكي تحصل على المزيد عليك أن تنجز المزيد من الإضافة والمنافع، مما سينتج عنه الكثير من النتائج الجيدة. فأفضل الناجحين في المجتمع هم الذين يخدمون عدداً ضخماً من أفراد المجتمع بطرق مجدية ومفيدة.

القانون ١٢ المجهود
كل الإنجازات البارزة والكبيرة تتطلب منك بذل المزيد من المجهود

يفسر هذه الظاهرة الشائعة بأنه كلما زاد مقدار مجهودك المبذول كلما أصبحت أكثر حظاً. وبصفة أساسية إذا كان لديك طموح لتحقيق إنجاز أكثر من الشخص العادي، فعليك أن تكون راغباً في أن تعمل لفترة أطول وتبذل مجهوداً أكثر من معدل عمل الشخص العادي. ليس هناك شيئً يضعك في دائرة اهتمام الأشخاص الذين سيمنحونك المساندة والمكانة العالية في الحياة أكثر من ايجاد سمعة بأنك عامل مثابر ومجتهد. فعليك أن تستثمر وقتك ومجهودك في تحقيق نجاحك المستقبلي وذلك باتجاهك دائماً إلى أبعد ما يستطيع أن يصل إليه الآخرون.

القانون ١٣ احصل على المزيد
إذا كنت تعمل دائماً أكثر من المتوقع فستحصل دائماً على دخل أعلى مما تحصل عليه الآن

إذا كنت معتاداً على العمل بصورة أكثر مما تحصل عليه من الدخل، فإنك بذلك تضيف قيمة إلى عملك، وقبل أن تدرك ذلك ستمنح فرصاً جديدة ومسئوليات أوسع وأجراً أعلى يتناسب مع هذه المسئوليات الجديدة.

القانون ١٤ الإعداد
دائماً ما يكون الأداء المؤثر مسبوقاً بالإعداد الشاق

إن أفضل الناجحين يعدون أنفسهم على أساس دقيق. فتركيزهم يكون منصباً دائماً على التفاصيل الصغيرة وتلك التي تميز الفائزين عن الخاسرين. وبهذا الأسلوب فإنهم لا يقعون في فخ الأداء بدون تفكير مسبق.

القانون ١٥ الفاعلية
كلما زاد ما يجب أن تقوم به من أعمال كلما وقع عليك الاختيار لأداء المهام والأعمال الصعبة والأكثر أهمية لتنفيذها

دائماً ما يكون أفضل الناجحين لديهم كم هائل من الأعمال المطلوب تنفيذها، وهذا الأمر يدفعهم لأن يكونوا أكثر ذكاءً وتركيزاً على الأعمال الأكثر أهمية لهم. فهؤلاء الأفراد يهتمون دائماً بأداء الموضوعات الأساسية ويتجاهلون ما سواها.

القانون ١٦ القرار
دائماً ما يسبق كل قفزة واسعة للأمام قرار والتزام بالتنفيذ

يحدد أفضل الناجحون هدفهم باستمرار. وهم على دراية تامة بما يريدون ويشرعون في تحقيقه بكل قوة وتركيز. إذا كنت حاسماً في أدائك، فإن المجتمع من حولك سيرضخ وسيسير معك إلى الهدف الذي تريده.

القانون ١٧ الإبـداع
كل تقدم هائل عادة ما يبدأ بفكرة في ذهن شخص ما

الأفكار الممتازة هي مفتاح المستقبل! لذا فإنت محتاج لتحسين قدرتك على إبداع الأفكار البنآءة ذات التصور والخيال المتطور. بإعادة تغيير أسلوب تفكيرك، سوف تستطيع أن تتقدم للأمام لأهداف جديدة وممتازة.

القانون ١٨ المـرونة
يتطلب النجاح أن تكون واضح الهدف، وأن تكون مرناً بالنسبة للوسائل المتبعة

تتغير الأشياء دائماً، ويعرف الناجحون ذلك تماماً ويطوعون أنفسهم وفقاً لما تفرضه عليهم تلك المتغيرات. كلما زادت الاختيارات المتاحة أمامك وقلت الفروض الموضوعة عليك، زادت فرصتك في النجاح للوصول الفعلي لهدفك. ويستعد هؤلاء لاختبار فروضهم بالمقارنة بالواقع.

القانون ١٩ المثابرة
إن مقدرتك على المثابرة والعزم على الاستمرار تعتبر مقياس دقيق لاعتقادك الشخصي ومقدرتك على تحقيق النجاح

المثابرة هي التنظيم الذاتي والتهذيب للنفس بشكل عملي. إذا كنت مهيئاً لأن تكون مثابراً وعازمًا على ألا تستسلم، بشكل أكثر من الآخرين، فانك تبرهن على ثبات وإيمان بذاتك لا يتزعزع. بمرور الوقت ستكتشف أنه لاشيء يقف في طريقك أو يغير من اتجاهك لتحقيق أهدافك. ستدرك أيضا في غضون فترة ليست بالطويلة أن النجاح ليس مجرد صدفة ولا حظ، إنما هو المحصلة النهائية للتصميم الثابت على الأداء بتماسك وإصرار حتى عند وقوع الكبوات والمعوقات المؤقتة.



قوانين النشـــاط التجاري

القانون ٢٠ الهدف — إن غرض أي عمل ببساطة هو زيادة العملاء والحفاظ عليهم

لذا فإن الأرباح تحديداً، هي المقياس الوحيد لجودة تحقيق المشروع لأهدافه. المشروع الذي يخفق في تحقيق الربح لن يكون لديه أي أمل مستقبلي يتطلع إليه. هذه الأرباح لن تزيد إلا بزيادة العملاء والمحافظة على العملاء الحاليين.

القانون ٢١ المنظمة — الشركة هي جمع من الأشخاص يركزون على زيادة العملاء والإبقاء عليهم

تنشأ الشركة التجارية عندما يجد شخص ما أنه لا يستطيع أن يؤدي كافة الأشياء المطلوبة بنفسه. ونظرًا لأن مؤسسي الشركات يختارون تخصصهم كبداية للنشاط الذي يستطيعون تأديته على أفضل وجه، فإنهم يفوضون المسئوليات الأخرى للآخرين ويوجدون فرص عمل لزيادة طاقتهم لخدمة المزيد من العملاء.

القانون ٢٢ الإرضـاء — فى نهاية يوم العمل يجب أن يكون العميل راض دائما

تسعى الشركات العالمية باستمرار لاستنباط وسائل جديدة وممتازة لإسعاد عملائهم والحوز على رضاهم. كقاعدة ثابتة، يتطلب هذا الأمر أن يقوم أفضل العاملين بالشركة بالتركيز على تلبية وتقديم كل ما يطلبه العميل بصورة فورية. لذا فإن على المديرين أن يركزوا توجيه الموارد نحو أجل إرضاء العملاء.

القانون ٢٣ العميـــل — يتصرف العملاء دائماً بالطريقة التى تحقق مصالحهم

فهم العملاء سهل وواضح فهم يتصرفون دائماً لتحقيق مصالحهم. ببساطة، يريدون خدمة محترفة تحقق مصالحهم وبطريقة حسنة. عليك أن تجعلهم دائرة اهتمامك دائماً. سيهيئهم هذا إلى أن يكافؤك بسخاء وبزيادة تعاملهم معك وبولائهم لك. وعلي العكس فإن تجاهلهم سيكون خطراً داهماً عليك.

القانون ٢٤ القيمة — يتوقع العملاء دائماً الحصول على أفضل جودة ممكنة بأرخص الأسعار الممكنة

تتناسب القيمة طرديا مع الجودة وعكسيا مع السعر. يرغب العملاء في شراء المنتج ذو القيمة العالية، وبما أن تعريف القيمة هو ما يرونه يكون من منظورهم الشخصي والذي سيشمل كل شيء بما فيها أسلوب بيع المنتج أو الخدمة والتسليم والصيانة. إن الشركة التي تتمكن من تقديم مستويات عالية من القيمة ستكون الأكثر ربحية وتأمن لنفسها دوران العمل واستمراريته.

القانون ٢٥ الـــزوال — كل شيء موجود حالياً سيتوقف ويزول بعد فترة ما إلا إذا كانت له عملية تطوير مستمر

سيزول وينتهي كل شيء مع مرور الوقت، لذا فإن التطوير والابتكار والتحسين المستمر تعتبر عواملا حيوية في استمرار تجارتك أو عملك السوق في المستقبل. "البقاء في نفس المكان" ليس صحيحا اطلاقا، ولكن الصحيح أنك إذا بقيت كما أنت فإن حقيقة اتجاهك هو إلى الوراء...تلقائياً!

القانون ٢٦ الابتـكار — تنتج كل طفرات عالم المال والأعمال مباشرة من عمليات الإبتكار والتجديد

يعني الإبتكار ببساطة إيجاد شيئ ما بصورة أفضل وأرخص وأكثر تأثيراً وتحقيقاً للرضا. إذا كنت تطمح في الاستمرار في السوق، فيجب أن تتبني الإبتكار كأسلوب حياة مستمر، وليس مجرد حدث يتم لمرة واحدة فقط.

القانون ٢٧ العناصر الحيوية — لكل عمل عددا من العناصر الأساسية يتوقف عليها تحقيق النجاح

لذا فمن أجل تحسين الأداء، عليك أن تحدد هذه العناصر أولا ثم تقيم عملك لتكتشف أي منها يمثل نقطة ضعف بالنسبة لك ثم قم بتطويرها. سيرفع هذا معدلات سرعة التفوق في الأداء إلى مستويات عالية جداً.

القانون ٢٨ الســوق الحر — السوق الحر هو المكان الذى يلتقى فيه البائع بالمشترى لممارسة نشاطهم بدون قيود

عموما كلما كان السوق حراً وبدون تدخلات وقيود من الأجهزة التنظيمية الرسمية، كلما زادت الفرص التي ستتاح أمام الجميع. لذا فإن واحدة من مسئولياتك هي أن تتصرف كمدافعٍ عن نظام السوق الحر وقواعده.

القانون ٢٩ التخصص — المنتجات الناجحة هي المتخصصة لتلبية إحتياجات محددة وبوضوح

سينتهي الأمر بالمنتجات (والشركات) التي تحاول أن تكون كل شيء لكل الناس إلى الوصول إلى "لا شيء". التخصص هو نقطة الانطلاق للنجاح في السوق، فبتضييق دائرة تركيزك واهتمامك ستستطيع الوصول إلى تلبية الاحتياجات بمنتجات عملية ومفيدة.

القانون ٣٠ التميـــز — المنتجات المتميزة هي التي ستصمد وتستمر

إذا لم تخرج للجماهير بشيئ ما متميز، فلن يقبل أحد على شراء ما تعرضه سواء كان منتجاً أو خدمة. اسئل نفسك "كيف يسمع صوتي في هذا الزحام المصحوب بالصخب والضوضاء". عليك أن تضع وصف لمنتجك المتميز في حدود ٢٥ كلمة أو أقل لكي تتمكن من الحصول على فرصة للنجاح عبر طريق طويل من المنافسة.

القانون ٣١ شرائح السوق — استهداف شريحة سوقية محددة وليس كل السوق

إن الشركات الأكثر نجاحاً هي تلك تقدم منتجات متخصصة تتناسب مع احتياجات الدخل لكل العملاء في الشريحة التسويقية المستهدفة. لا يستطيع أبداً شخص ما أن يتعامل مع كافة شرائح السوق. عليك أن تعرف جيداً شريحتك المستهدفة.

القانون ٣٢ التركيـــز — تركيز الجهود على الشريحة التي اخترت التعامل معها فقط

تقوم معظم الشركات الناجحة ببيع منتجات ذات ربحية عالية في أسواق محددة تحقق لها أرباحا عالية. وهي تعمل دائماً على فرض الهيمنة على الشريحة المستهدفة، وذلك بتقديم أفضل منتج ممكن ثم الإستمرار في الابتكار والتجديد للمنتج. وهكذا يستمرون في وضع منافسيهم في موقف حرج.

القانون ٣٣ الامتيـــاز — تحقق المنتجات والخدمات الممتازة دائماً عوائد وأرباح ممتازة

دائمًا ما يعكس السوق بدقة القيمة الحقيقية للمنتج أو السلعة. فالمنتجات ذات الجودة العالية تحقق أرباحاً عالية. لذا فإن الشركة التي تحقق سمعة طيبة من خلال تميز منتجاتها ستتمكن من الحصول على عوائد إضافية، وسيرغب العملاء في شراء منتجاتها وذلك لاقتناعهم بأنها أفضل ما سيلبي احتياجاتهم وبشكل ممتاز ولفترة زمنية طويلة. الالتزام بمعيار الامتياز في الجودة والسعر هو الوسيلة الأكثر أماناً وتأكيداً لتحقيق نجاح مستمر.

قوانين القيـــــادة

القانون ٣٤ الاستقامـة — يتصف القادة بالصدق والأمانة والاستقامة في كل الظروف

يعتمد الناس على القادة الأكفاء بصورة كاملة، نظراً لتطابق أفعالهم وتصرفاتهم مع نواياهم الداخلية. هذا الثبات على المبدأ يولد الثقة فيهم. يتواجد الاستقامة والصدق معاً دائماً فهما وجهان لعملة واحدة.

القانون ٣٥ الشجاعـة — من مواصفات الرفعة: القدرة على اتخاذ القرارات في الظروف الصعبة

غالباً ما يستطيع القادة القيام بالأفعال الصحيحة بالرغم من مخاوفهم الداخلية. لا يمنعهم الخوف من الفشل أو النقد الحاد من أداء ما يعرفون تماماً أنه صحيح ومناسب. ويضع الناس فيهم ثقةً كاملة لأنهم يعلمون أن الخوف لا يسيطر على حياتهم.

القانون ٣٦ الواقعيـة — يتعامل القادة مع العالم كما هو على واقعه القائم وليس كما يتمنون أن يكون

يضرب القادة المثل في الأمانة الفكرية، فهم يتعاملون مع الأمور على حقيقتها المجردة في أرض الواقع، وليس وفقاً لما يتمنوه أن تكون عليه. ونظراً لأنهم يتعاملون مع الحقائق وليس الخيال، فإنهم يتجنبون القفز إلى النتائج النهائية. التعامل مع الأشياء يتم على أسس موضوعية ومعقولة.

القانون ٣٧ السلطـة — تتجه السلطة نحو من يستطيع استغلالها بأفضل فاعلية لتحقيق نتائج طيبة

تعتبر السلطة في الأساس القدرة على تخصيص الموارد. إذا ما تم استخدامها بمهارة وحنكة فإنها ستحقق مصالح كافة الأفراد المرتبطين بها. وعلى المدى الطويل فإن سلطة القائد تنبع من القبول الجماعي له من كل من يتبعه، ومن الطبيعي أن يكون القادة هم الأشخاص الذين يعترف الآخرون لهم بأنهم الأكثر قدرة وكفاءة.

القانون ٣٨ الطمـوح — لدى القادة العظماء رؤية تتحد مع التصميم الثابت على تحقيقها

لدى القادة دائماً رؤية مستقبلية لما يريدون تحقيقه. ولديهم أيضا إمكانية إيصال وإقناع الآخرين بهذه الرؤية بطرق تحفزهم وتبث فيهم الأمل. إن أي شخص يحدد الهدف ويضع خطة ثم يعمل مع الأخرين لتنفيذ الإستراتيجية الخاصة بتحقيق هذا الهدف يعتبر قائد في موقعه تلقائياً.

القانون ٣٩ التفـاؤل — يعطى القادة العظماء الثقة بإمكانية التغلب على العقبات وتحقيق الهدف

يلتزم القادة برؤيتهم الواضحة. فبينما يرى الآخرون أن هناك مشاكل وصعوبات، يرون هم بأنه هناك فرصاً. هم يؤمنون بأن المستقبل أرض مجهولة، قد يحمل معه الكثير من الثروات والمنافع غير المحدودة. لديهم دائماً توجه ذهني إيجابي ومتفائل، مرتبطً بنشاط وحماس شديدين لرحلة الحياة التي أمامهم. وهم دائماً ما يبحثون عن الجديد في كل موقف يقابلهم، ويواصلوا التركيز على الفرص المستقبلية بدلاً من التحسر على متاعب وصعوبات الماضي. تركز جهودهم على إيجاد الحلول لا على تعقيد الأمور. وينظرون إلى أي كبوة على أنها مجرد خطوة تمهيدية في طريق النجاح لا على أنها نهاية الطريق المسدود. روح التفاؤل هذه دائما ما تكون سببا في تحقيق الكثير من الإنجازات. إنهم يبثون الأمل باستمرار في نفوس الآخرين نحو العمل والأداء والإنجاز.

القانون ٤٠ الاهتمـام — يشعر القادة العظماء باحتياجات وأحاسيس ودوافع الآخرين

اضافة إلى الإصغاء الكامل للآخرين، لا يتوقف القادة عن التفكير في أثار قراراتهم على من حولهم. ويستجيبون بسعة صدر لآراءهم، ويقدمون لكل شخص الحد المطلوب تماماً من التفاصيل لكي يفهم المطلوب منه ويؤديه على أحسن وجه. يقومون أيضاً بتفويض بعض من سلطاتهم للآخرين ليبثوا فيهم الشعور بالثقة والأهمية.

القانون ٤١ استعادة زمام الأمور — ينهض القادة العظماء بسرعة من الكبوات ويتخلوا عن مشاعر الإحباط

عند وقوع ما يسوء، وعند وقوع أزمة تعقد الأمور، يلجأ معظم الأفراد في الشركة إلى تلقي كافة التوجيهات مباشرة من القادة دون مناقشة أو إبداء للرأي. ولما كانت الكبوات المؤقتة حتمية الوقوع ولا سبيل لتجنبها، فإن تصرف القادة الحقيقيين سيكون البدء بكل هدوء وثقة في تقييم الموقف بواقعية، ثم العمل على بث الأمل في الآخرين لحثهم على استئناف العمل. فهم مثال على قوة العزيمة والقدرة السريعة على استعادة زمام الأمور مهما كانت الظروف.

القانون ٤٢ الإستقلاليـة — يعرف القادة العظماء تماماً طبيعة أنفسهم ومن يكونون وما يعتقدون

تعتبر الاستقلالية والأصالة في التفكير علامة مميزة في القيادة الجيدة. فالقادة العظماء يرفضون تقديم تبريرات واهية، فهم يسيرون في نفس الطريق الذي يسلكه الناس ثم يتقدمون فيه للأمام بثقة واعتماد على النفس.

القانون ٤٣ النضـج — يلتزم القادة العظماء برباطة الجأش والتوازن في مواجهة المشاكل

عندما يكون لدى القائد نضج عاطفي، فإنه يعيش في سلام وطمأنينة مع نفسه، فعند حدوث ظروف معاكسة، يحكم قبضته على كافة المتغيرات ويبحث عن الفرص التي تمكنه من الإستمرار في المضي قدماً للأمام. هذه القدرة على التنبؤ والثبات، دائماً ما تبعث الثقة والنشاط مرة أخرى في نفوس اتباعه.

القانون ٤٤ الأداء — ينجز القادة العظماء أعمالهم بامتياز ويؤكدون الحاجة المستمرة للتطوير

دائمًا ما يكون القادة العظماء غير راضين عن ما وصلوا إليه. ودائماً ما يختارون مواطن التفوق ليتعلموا ما هو المطلوب للحصول على الأفضل في هذه المجالات. ثم يحفزون الآخرين للعمل في اتجاه تحقيقها. ونظراً لتركيزهم باستمرار على المستقبل، فإنهم يضعون شركاتهم في موضع يحقق لها الفوز في المستقبل ويواصلون بكل ثبات واستمرارية النظر إلى الإمكانات المستقبلية من أجل اقتناص ميزة تنافسية قوية.

القانون ٤٥ بعد النظـر — لدى القادة العظماء القدرة على التنبؤ والتوقع للمستقبل

يتوقع القادة العظماء الفرص المستقبلية بصورة أفضل من أي شخص آخر، فلديهم بعد نظر وحضور ذهني للتأكد التام من توافر الموارد التي سوف تكون مطلوبة مستقبلاً. يستطيعون أيضاً فهم كل المشاكل التي قد يصادفونها والمخاطر المصاحبة لها، وبهذه الطريقة تكون أعمالهم وشركتهم مهيئة أكثر من باقي المنافسين للاستفادة من الفرص عند ظهورها. إن تفكيرهم المنصب دائماً نحو الفوز بصرف النظر عما قد يجلبه المستقبل من أحداث؛ يشجع كافة الأفراد في الشركة لأن يتبنوا هذا الأسلوب من التفكير أيضاً.

قوانين المـــال

القانون ٤٦ الوفرة — هناك الكثير جداً من "المال" لمن يرغب في الامتثال لقوانينه

هناك بالفعل كميات ضخمة من الأموال يمكن درها. وأي شخص يعتقد ذلك ويتخذ قراراً بأن يصبح غنياً ويغير من تصرفاته لتحويل هذا المعتقد إلى حقيقة، سوف يصل لما يريد. ويتوقف هذا كله على إمكانياتك.

القانون ٤٧ التبـــادل — النقود ليست إلا مجرد وسيلة لتبادل السلع والخدمات بين الناس

لا تغمض عينيك أبداً عن حقيقة النقود، فما هي إلا وسيلة للتبادل ومقياس لقيم السلع والخدمات. للحصول على المزيد من النقود قم بزيادة قيمة العمل الذي تؤديه، وذلك من خلال تحسين مهاراتك وتنميتها، وتحسين العادات المتبعة في العمل وأداءه بجودة عالية ولفترات زمنية أطول.

القانون ٤٨ رأس المـــال — إن أكثر الأصول قيمة لديك هي قدراتك البدنية والذهنية على الكسب

إن مقدرتك على العمل هي الأصل الأساسي الذي يتيح لك الكسب، والوقت هو أثمن مواردك المتاحة. يستثمر الأذكياء أوقاتهم في رفع إمكانياتهم ومهاراتهم لكي تساعدهم على تحقيق مكاسب مستقبلية.

القانون ٤٩ البعد الزمـني — يأخذالأشخاص الأكثر نجاحاً النظرة طويلة الأجل في الحسبان دائماً

كلما كنت صبوراً ولم تسع لمجرد الحصول على عائد سريع من وراء عملك وجهودك، كان حصادك في النهاية جيداً جداً. فلا تحد من نظرتك وفكرك بما هو تحت قدميك فقط، ولكن وجه نظرتك إلى أبعد مدى ممكن. الأشخاص الذين يسعون لتحقيق أمان مالي يتبعون هذه القاعدة دائماً. إنهم يضحون بالمكاسب السريعة من أجل تحقيق الأمان المالي على المدى البعيد من خلال استثمار جيد مأمون.

القانون ٥٠ الادخـــار — يتأتى الاستقلال المالي لمن يستطيع أن يدخر ١٠٪ من دخله بصفة مستمرة

إذا كان لديك تنظيم مالي لدخلك ومصروفاتك، وتوفر جزءاً من كل ما تكسبه، ستتكون لديك قاعدة متينة تستطيع أن تبني عليها استقلالك المالي. كل ما توفره اليوم سيكون في المستقبل بمثابة مورد استثماري لا ينضب.

القانون ٥١ التحفـظ — ليست العبرة بمقدار ما تكسبه ولكن بمقدار ما تدخره من هذا الكسب

ليس المقياس الحقيقي للنجاح المالي احتساب مقدار ما تكسبه، ولكن مقدار ما تستطيع أن تدخره من هذا الكسب. هذا الادخار سيعطي قوة ودفعاً لبرنامجك الاستثماري وسيتيح لك أن تظل قوياً في المستقبل.

القانون ٥٢ قانون باركنسون — من الطبيعي أن تتزايد مصاريفك مع تزايد دخلك إذا لم تتحكم فيها

قانون باركنسون: "تتزايد المصاريف بزيادة الموارد المتاحة". لكي تصبح مستقلاً مالياً في المستقبل فعليك أن تخالف هذا القانون، وذلك بتنظيم مصاريفك لكي تتزايد بمعدل أقل من معدل زيادة دخلك، واستثمار الفرق بينهما وبهذه الطريقة وعلى مدار سنوات عمرك، ستكون دائماً مستقلاً مالياً، بصرف النظر عما سيحمله المستقبل من فرص إضافية لتحقيق مكاسب أخرى. ستكون في وضع ممتاز وآمن، وسيبث هذا ثقة بالنفس وحافزاً لتحقيق المزيد والمزيد.

القانون ٥٣ المفاتيح الثلاثة — المفاتيح الثلاثة الأساسية للاستقلال المالي: الادخار، التأمين، الاستثمار

ادخر لمدة تتراوح بين ٢-٦ شهور مقدار مصروفاتك الشخصية، ثم قم بشراء وثيقة تأمين مناسبة لمواجهة أي مخاطر غير متوقعة، ليكون هدفك زيادة رأس مالك المستثمر إلى أن يتجاوز دخلك مقدار ما تحصل عليه من عملك الحالي وعند هذه النقطة تستطيع أن تترك عملك الحالي وتبدأ في التفرغ لإدارة أصولك.

القانون ٥٤ الاستثمار — دراسة كل فكرة استثمارية جيداً

تظهر التجارب أنه يجب أن يكون دورك هو قضاء أكبر وقت ممكن للتحري بين الاستثمارات الممكنة. وذلك لتضمن أن ما ستستثمر فيه سيكون مربحاً، وتذكر أن أسهل شيء بالنسبة للنقود هي خسارتها، فإذا كنت تستثمر أموالك لدى الآخرين فعليك أن تستثمر فقط مع ذوي الأداء الاستثماري الجيد لأموالهم أكثر منك.

القانون ٥٥ الفائـدة — الاستثمار برشد والسماح لتراكم الأرباح هو طريقك نحو الثـراء

عملياً فمن البساطة أن تحول أرباحك إلى فوائد مركبة: جنب أرباحك ولا تصرف منها، ثم قم باستمرار باستثمارها وأعد استثمار الأرباح الجديدة الناتجة. تعتبر هذه الآلية من أكثر عناصر القوى في المجتمع، حيث أنها تعمل بنجاح حتى في الأوقات العصيبة.

القانون ٥٦ التراكـم — كل الإنجازات المالية الضخمة ما هي إلا تراكم المئات من المجهودات الصغيرة

توفر الأفعال الصغيرة قوة دفع ضخمة. ففي البداية يكون حجمها متواضعاً لا يذكر، ولكن إذا استمريت في أدائها بصبر وعزيمة، فإن النتيجة التراكمية لهذه المدخرات الصغيرة هي زيادة سرعتك نحو تحقيق الاستقلال المالي. حافظ على هذا الأسلوب لفترة طويلة نسبية لتحقيق النجاح.

القانون ٥٧ الجاذبيـة — كلما زاد حجم مدخراتك كلما زاد حجم الأموال التي يمكن أن تربحها

إذا كنت ممن يميلون نحو عوامل الازدهار والنجاح أكثر من عوامل الندرة والقلة، ستجد بعد فترة قصيرة أن كل أنواع الاستثمارات الجذابة تتدفق عليك. في عالم البشر كل فرد ينجذب إلى ما هو مشابه له. بمجرد كسر الحلقة المفرغة والمتمثلة في إنفاقك لكل ما تكسب، سرعان ما تكتشف أن المزيد والمزيد من الفرص تتهيأ أمامك لكسب المزيد من الأموال.

القانون ٥٨ التسـارع — كلما تحركت سريعاً نحو الاستقلال المالي، تحرك هذا الاستقلال سريعاً في اتجاهك

قد تكون بداية رحلتك نحو تحقيق هذا الاستقلال بطيئة جداً. ولكن باتباع العادات الصحيحة، سرعان ما ستعثر على فرص جديدة تبرز أمامك من حيث لا تدري، وبعد فترة ليست بالطويلة. مجرد تحقيق نجاح بسيط سيؤدي بك إلى نجاح أعظم، وسيتحول جدول الماء الصغير إلى نهر متدفق. وحقيقة فإن معظم الناجحين يكتشفون أن ٨٠٪ من النتائج النهائية التي يحققونها تكون نابعة من آخر ٢٠٪ من استثماراتهم. الرسالة سهلة جداً "حافظ على تركيزك تحافظ على طريقك واتجاهك الصحيح". الشعور في بداية الرحلة عادة ما يكون محبطاً نظراً لبطء الخطى، ولكن الأهم هنا والذي يحتسب هو الاتجاه الصحيح وليس السرعة، فالعبرة بالهدف وليس بالسرعة.

قوانين البيـــع

القانون ٥٩ البيـــع	في عالم الأعمال لا يحدث شيء إلا إذا باع شخص شيء ما إلى شخص آخـر

الشيء الحيوي والضروري للتجارة والأعمال هو إتمام عملية البيع. يستلزم هذا الأمر حث العملاء على طلب الشراء. ولكن معظم رجال المبيعات ينصرفون قبل أن يتيحوا للعميل المتوقع فرصة حقيقية ليوافق على الشراء. باختصار لكي تستطيع البيع، يجب أن تلتمس طلب البيع من العملاء.

القانون ٦٠ العزيمـة	تحدد درجة عزيمتك وتصميمك مدى نجاحك في مجال المبيعات

في مجال المبيعات يعتمد مدى النجاح الذي تصل إليه بشكل كبير على معتقداتك الداخلية أكثر منه على العوامل الخارجية الأخرى. ولهذا لكي تصبح الأفضل وتحقق دخل أكثر ضع هذا القانون نصب عينيك وتخلص من مفاهيمك وتوقعاتك السلبية وأقبل على عملك بكل حب وتفاني.

القانون ٦١ الاحتياجـات	يهدف كل قرار شرائي إلى تلبية حاجة أو تحقيق هدف ما

كلما زادت معرفتك بالاحتياجات الحقيقية للعملاء، كلما استطعت فهم كيفية وضع منتجاتك أو خدماتك أمامهم كحل أمثل يبحثون عنه. رجال البيع المتازين دائماً ما يكونون ذوي حس وانتباه مرهف لاحتياجات العملاء.

القانون ٦٢ المشكلات	النظر إلى المنتجات والخدمات على أنها حل ما لمشاكل بعينها

يشتري العملاء المنتج لتوقعهم بأنه سيحل مشاكلهم، لا من أجل المنتج في حد ذاته لذا فإن رجال المبيعات الأكثر فاعلية هم الأكثر احترافا في تقديم منتجاتهم كحلول لمشاكل العملاء.

القانون ٦٣ الإقنـاع	الإقناع في البيع هو محاولة إظهار أن قيمة المنتج تساوي أكثر من سعره

يسعى المشترون دائماً نحو إيجاد حل واحد لأكبر عدد ممكن من احتياجاتهم وبأرخص سعر. يشعر العملاء بارتياح عندما يعلمون أن آخرين قد تمكنوا من إيجاد حلول لنفس نوعية مشاكلهم، مما يدفعهم لقبول المنتج والخدمة.

القانون ٦٤ الأمـان	أكثر إحتياجات الإنسان أهمية: الحصول على الأمن الشخصي والمالي والعاطفي

يدخل رجال المبيعات الفعالين مباشرة من باب حاجة العميل للأمن، وبتوفير الأمان والثقة له سيشعر العميل بأن المخاطر ستقل كثيراً إذا أقدم على التعامل معك. يمثل هذا حافزاً قوياً لمزيد من التعامل.

القانون ٦٥ المخاطـرة	المخاطرة موجودة دائمًا في أي نوع من أنواع الإستثمارات

لا تستطيع أبداً تجنب مخاطر الحياة. يعي رجال المبيعات الأذكياء هذه الحقيقة، ودائماً ما يضعون منتجاتهم في وضع يبرزها بأنها الاختيار الأقل خطراً. فهم يقومون بعمل كل شيء ممكن لتخفيض مفهوم المخاطرة (من وجهة نظر العميل) ويتحدثون مباشرة معه بشأن مخاوفه من ارتكاب خطأ ناتج عن قرار الشراء. ينظر أثناء عملية البيع إلى كل شيء من زاوية تقليل أو زيادة المخاطرة عند عملية البيع. يعمل رجال البيع الأكفاء ويفهمون ذلك تماما. كل فعل يقومون به يهدف إلى إعطاء انطباع للعميل بأنه تم أخذ كافة المخاطر في الحسبان، وتم تعديلها لكي تصبح في حدود معايير الأمان.

القانون ٦٦ الثقــة	تنشأ عمليات البيع الناجحة من خلال الصلة القوية بين رجل البيع والعميل

في مجال المبيعات، الثقة هي كل شيء. فرجال البيع الأكفاء يطرحون أسئلة بشأن الإحتياجات المطلوبة ثم يصغون باهتمام للإجابات. بهذه الطريقة تنشأ روابط قوية بينهم وبين العميل. فبعد الانصات ينصحون العميل بما يناسب احتياجاته بالفعل.

القانون ٦٧ العلاقـات	عمليةالبيع ما هي إلا "بيع علاقة"

يبنى النجاح في مجال المبيعات على أساس القدرة على إقامة علاقات طيبة مع العملاء، فلن يقبل الناس على شراء سلعة أو خدمة بدون أن تكون هناك علاقة قوية مع رجل البيع المشرف على بيعها. ففي الحقيقة أن هذه العلاقة دائماً ما تستمر بعد صفقات البيع نفسها.

القانون ٦٨ الصداقـة	لن يشتري منك الناس أبداً ما لم يشعروا أنك تعمل لتحقيق مصلحتهم

لدى رجال المبيعات الأكثر فاعلية كفاءةً عالية في تكوين الصداقات. وهذا سيولد نشاط أعمال ممتاز، حيث يحب الناس أن يتعاملوا مع الأشخاص الذين يقيمون علاقات معهم ويثقون فيهم. ولكي ترفع من أرقام مبيعاتك قم بتوسيع علاقاتك الحقيقية مع العملاء.

القانون ٦٩ الطرح	نظرة العميل لك هي الحقيقة التي يعيشها ويتعامل على أساسها معه

إن كل ما تقوم به يجب أن يشكل إضافة لنظرة العميل لك كناصح أمين له. اتبع هذا الأسلوب جيداً وستندهش لما سيحدث. سيقبل العميل في الشراء بثمن أكثر بقليل من السعر الذي يعرضه منافسيك لأنه يشعر بدعمك ومساندتك له.

القانون ٧٠ السمعة	يتناسب دخلك مباشرة مع الصورة التي يراك بها العملاء

يجب أن يراك العملاء في صورة الشخص الذي يتصرف لصالحهم ولكن يتقاضى راتبه من شخص آخر. حقق هذه السمعة وخلال فترة قصيرة جداً ستصبح واحداً من أصحاب الدخل المرتفع في مجالك.

القانون ٧١ التخطيـط	يجهز رجل المبيعات المتاز كافة التفاصيل قبل كل صفقة

الصفة الشخصية لرجل المبيعات المحترف والمتميز عن غيره، هي القدرة على الإعداد بدقة وبعناية شاملاً كافة التفاصيل الخاصة بالصفقة. كلما زادت درجة توقعك وأعددت لها مبكراً، تمكنت من خدمة العميل بصورة أفضل بكثير. أيضا كلما كانت الخدمة أفضل كلما أصبحت أكثر احترافاً من وجهة نظر العميل.

القانون ٧٢ التحفيـز	يحب كل شخص أن يشعر أنه نجح في اتخاذ قرار الشراء بناء على حكمة اكتشفها بنفسه

لا يحب الناس الشعور بأنهم قد وقعوا ضحايا لأسلوب عرض تسويقي أو بيعي جذاب. بل على العكس، إنهم يحبون أن يشعروا أنهم اتخذوا قرار الشراء بأنفسهم وبناء على المعلومات التي توفرت أمامهم. وفقاً لذلك فإن رجال المبيعات الأكثر فاعلية هم الذي يضعون أنفسهم في صورة المرشد الذكي الذي يساعد العملاء على الحصول على الأفضل بالنسبة لهم بالشرح الواضح عن كيفية الاستخدام الأمثل للمنتجات والخدمات.

قوانين التفـــاوض

القانون ٧٣ الشموليـة — سواء كنت تدرك ذلك أم لا: "كل شيء قابل للتفاوض"

بما أن الأسعار والشروط وضعت من قبل "شخص" فإنها قابلة للتفاوض والتغيير من قبل أي "شخص آخر" يقرر التفاوض عليها. لا تخف ولا تخجل أبداً. افترض أن أي سعر قد دون بقلم رصاص يسهل مسحه وتعديله وليس بقلم حبر ثابت.

القانون ٧٤ النظر للمستقبل — يجب أن يضع كل تفاوض أساساً متيناً تبنى عليه كل معاملات المستقبل

تؤدي المفاوضات الجيدة إلى معاملات مستقبلية. ولذلك ينظر المفاوضين الأذكياء إلى كل عملية تفاوض على أنها سلسلة متتابعة ومتراكمة من فرص العمل وليس مجرد فرصة وحيدة تستغل لمرة واحدة فقط.

القانون ٧٥ الفوز للجميع — يسعى المفاوضون الناجحون لاستخراج نتائج ترضي كافة أطراف التفاوض

إذا لم يشعر الطرفان بالرضا التام نحو ترتيبات التفاوض فمن غير المتوقع أن يشعروا بضرورة الالتزام بها. فالمفاوضات الجيدة دائماً ما تخلق موقفاً يفوز فيه كلا الطرفين. قد يتكون هذا الرضا بأساليب لم يلق لها أي من الطرفين بالاً. والأهم من ذلك هو استمرار العلاقة بعد الاتفاق لأنها ضمنت مصلحة الطرفين. فلا يتولد شعور لدى أي منهم أنه اتخذ قراراً خاطئاً بالدخول في هذه الصفقة أو الإتفاقية.

القانون ٧٦ اللاحدود — تستطيع التفاوض حول صفقة مربحة إذا كنت تعلم كيف تسير في إجراءاته

إذا كنت ترغب في الحصول على صفقة جيدة فاسع من أجلها. تلقى أي سعر يعرض عليك بإظهار عدم رضى ثم لمح إلى أنك تستطيع الحصول على صفقة أفضل في مكان آخر. ستندهش للنتائج الممتازة التي سيحققها لك هذا التلميح. تأكد أن تلميحك هذا معقولاً وواقعياً.

القانون ٧٧ أربعة مواضيع — في أي تفاوض هناك "أربعة مواضيع" أساسية تحتاج لإيجاد حلول لها

حدد هذه "الأربعة مواضيع" الرئيسية حسب موضوع مفاوضاتك ثم ركز للوصول إلى اتفاق بشأنها. كل شيء آخر سيكون مجرد تفاصيل توضيحية.

القانون ٧٨ الوقت — عندما تشرع في تفاوض ما تذكر أن عنصر الوقت هو كل شيء

لا تندفع أبداً! إن الطرف الأكثر استعجالاً لإنهاء الصفقة سيكون هو الطرف الأضعف. خذ وقتك طالما تشعر بأن هناك مبرراً لذلك.

القانون ٧٩ الشـروط — شروط الدفع أكثر أهمية من السعر نفسه

قدرتك على تعديل شروط الدفع هو مفتاح نجاحك في التفاوض، وقد تكون أهم بكثير من السعر الإجمالي. فالعرض الصعب يمكن أن يصير ممتازاً إذا صممت شروط دفع مناسبة.

القانون ٨٠ الإعـداد — يرجع ٨٠٪ من احتمال نجاحك في التفاوض إلى إعدادك الممتاز له

راجع في أثناء إعدادك للصفقة احتمالاتك بدقة، ضع كل الحقائق أمامك مما يعطيك ميزة الاستعداد بالإجابة عند طرح الطرف الآخر أي اقتراح. سيضعك ذلك في موقف قوي ومتميز جداً، وذلك ببساطة، لأنك فكرت مسبقاً في كافة التأثيرات والنتائج لك سيناريو محتمل، أكثر من الطرف الآخر.

القانون ٨١ السلطـة — تستطيع التفاوض بنجاح مع الشخص الذي لديه سلطة اتخاذ القرار

إذا ذكر الطرف الأخر أن ليس لديه سلطة اتخاذ القرار، فواجه النار بالنار لكي وحلل نفسك من أي تعهد. اذكر له أنك في حلٍ من كل بنود هذه المفاوضة حتى تتفاوض فيها بنفسك مع من لديه السلطة. لا تضع مصيرك بين يدي أشخاص من الطرف الآخر ليس لديهم الإلتزام والمعرفة التي لديك لطرح عرضك على رؤوسائهم بالنيابة عنك! اشرح لهم كيف سيحقق هذا الاتفاق مصلحة لهم. لا تدخل في تفاصيل المفاوضات مع من ليس لديه سلطة اتخاذ القرار. سيقوي هذا موقفك، وسيتيح لك التحلل من أي وعود عرضتها وسيظهر أنك لن تقبل أن توضع في موقف ضعيف.

القانون ٨٢ التبادلية — قم بوضع نفسك محل المفاوض الآخر

يمكن ببعض المجهود البسيط أن تتوقع النقاط الأساسية التي سيدور حولها الجدل. سيتيح لك هذا التدريب بوضع بعض الأسس والقواعد للتفاوض. وبهذه الطريقة أيضا، فإن عملية التفاوض ستنتقل وستركز سريعاً على الموضوعات الرئيسية بدلاً من ضياع الكثير من الوقت في الفرعيات.

القانون ٨٣ القـوة — سيحصل من لديه قوة أكثر (حقيقية أو وهمية) على النتيجة الممتازة

إن ميزان القوى له مزايا مؤكدة. سيتاح للطرف ذو الوضع الأقوى اقتناص تنازلات ضخمة. قد تكون القوة في الشخصية لا في ما تملك. إليك هذه المعادلة:
المفاوض الأكثر قوة = الحصول على النتيجة الممتازة للتفاوض.

القانون ٨٤ الرغبـة — من لديه رغبة أكثر في إنجاح التفاوض سيكون الأضعف في المساومة

المفاوضين المهرة دائماً ما يبدون على أنهم مصابين بالملل (من نوع معتدل) حتى ولو كان إعجابهم شديد بكل ما سوف يحققونه من الصفقة. إنهم يعلمون تماماً أنهم إذا أظهروا ذلك أن السعر سيتصاعد، وبسرعة في ذهن الطرف الآخر. هنا التظاهر بالعمى يؤدى إلى اقتناص أرباح ضخمة.

القانون ٨٥ المجاملـة — يشعر الناس بالحاجة الماسة لتبادل المجاملات في حالة وقوع حدث سعيد

لا يحب أحد أن يشعر بأن عليه التزام أو جميل ما لشخص آخر، ولذا عندما يقدم الطرف الأخر تنازل فإن معظم الناس سترد المجاملة بنفس الأسلوب الودي. يبذل المفاوضون الأذكياء جهوداً كبيرة من أجل تقديم تنازلات في النقاط غير ذات الأهمية، وذلك من أجل الفوز بتنازلات ذات أهمية ضخمة.

القانون ٨٦ الإنصـراف — لن تعلم أبدا ما هي أفضل الشروط والأسعار ما لم تقرر إيقاف التفاوض والخروج لبعض الوقت

يعتبر أسلوب الإنصراف مكون أساسي لإستراتيجية التفاوض الجيدة. أحياناً تكون هي الوسيلة الوحيدة لمعرفة أقل سعر حدده العميل لنفسه. وتقوم على أساس الإستئذان لبعض الوقت والإنصراف عن مائدة التفاوض. وبالطبع فإن هذا الأسلوب يطبق فقط إذا كانت هناك إمكانية لإستئناف التفاوض في وقت لاحق. لا يجب أبداً القيام بهذا الأسلوب ه أكثر من مرة واحدة أثناء عملية التفاوض والا تعرضت مصداقيتك للشك.

القانون ٨٧ الإنتهـاء — لم تنتهي أي مفاوضة صفقة حتى بعد الاتفاق.

تغير الظروف! نعم! يجب إعادة النظر في كل صفقة إذا تغيرت الظروف. اسأل عن الإتفاقية الحالية لإعادة التفاوض. ضع في اعتبارك: تغيير الشروط، هل ما زالت هذه الصفقة مبنية على مفهوم الفوز للجميع. إذا لم تكن كذلك، ابدأ مفاوضات تغيير الشروط حتى تكون متماشية مع هذا المفهوم.



قوانيـــن إدارة الوقـــت

القانون ٨٨ الوضـــوح — كلما كنت أكثر وضوحاً في تحديد الأهداف، كنت أكثر فاعلية في تحقيقها

يحدد وضوح رؤيتك لما تنوي تحقيقه، ٨٠٪ من احتمال انجازك له.

القانون ٨٩ الأولويـــات — تعتمد قيمة حياتك كلها على قدرتك في وضع أولويات صحيحة

لتحقيق نتائج عظيمة ستحتاج إلى التركيز على ٢٠٪ من أنشطتك التي تنتج ٨٠٪ من القيمة المضافة. اسأل نفسك في كل يوم سؤالاً واحداً: "ما هو العمل الذي يقدم أكبر قيمة وعائد لوقتي الآن؟"، ثم حاول تنفيذ ما وصلت إليه من اجابتك عليه.

القانون ٩٠ ترتيب الأولويـــات — قبل أن تشرع في أداء عمل جديد، توقف وتأكد من ترتيبه في أولوياتك

علي عاتق كل شخص الكثير جداً من الأعمال المطلوب أداؤها. وسوف تكتسب سيطرة على أمور حياتك عندما تتوقف عن أداء الأشياء الأقل أهمية، وتتحول إلى الأشياء التي تخلق الكثير من القيمة المضافة. هذا الإجراء يجب أن يظهر بوضوح عندما ينتقل الشخص إلى مرحلة أخرى في حياته، فإنه يجب عليه في حينها أن يعيد ترتيب أولوياته وفقا للوضع الجديد.

القانون ٩١ الأصل الثميـــن — إن أكثر الأصول قيمة لديك هو قدرتك على الكسب

إن قدرتك على تحقيق الكسب هي حصيلة التجارب والخبرات على مدار سنوات عمرك كلها. هذه المقدرة قد تنخفض بشدة إذا لم تستمر في بناء وتطوير مهاراتك ومعرفتك. ولكي تكسب الكثير يجب عليك أن تتعلم وتكتسب مهارات وقدرات ومعارف جديدة باستمرار.

القانون ٩٢ التخطيـــط — كل دقيقة تقضيها في التخطيط ستوفر لك عشر دقائق من وقت التنفيذ

إن استثمار من ١٠ إلى ١٢ دقيقة يومياً في التخطيط ليومك سيزيد من جودة وكمية إنتاجيتك بنحو ساعتين، وبالتالي تزيد سعة وطاقة انتاجك بواقع ٢٥٪. كيف ستستغل هذه الطاقة الزائدة؟

القانون ٩٣ المكافـآت — تقدير مكافأتك الشخصية يعتمد دائماً على النتائج التي تحققها

لكي تكسب الكثير، ابذل المزيد من الجهد. فكل شخص يتقاضى في النهاية نسبة مباشرة مما حققه من نتائج. إذا حققت المزيد من النتائج ذات الجودة العالية ولعدد كبير من الناس، ستتقاضى المزيد تلقائياً.

القانون ٩٤ التسلســـل — تمكنك الإدارة الجيدة لوقتك من السيطرة على العواقب التي قد تحدث

بتنفيذ الأعمال بترتيب مختلف عن طريق البدء بالأشياء الأكثر أهمية ستملك السيطرة الكاملة والشاملة على جودة النتائج المحققة. ينبني إجمالي حياتك اليومية على أساس: "ما الذي اخترت أن تؤديه ومتى اخترت أن تؤديه". عليك أن تغير من هذا التسلسل لتحسين حياتك.

القانون ٩٥ "تعاضد الأعمال" — انجاز بعض الأعمال يعطيك قدرة لاستغلالها في تحقيق أعمال أخرى

يعني "تعاضد الأعمال" أن بعض الأعمال لها خاصية استراتيجية في دعم نطاق واسع من الأعمال الأخرى وتسهيل أنجازها. إن قدرتك على تحديد الأعمال المتعاضدة، يعطيك زيادة هائلة في انتاجيتك وسرعة وجودة في انجازاتك. قد يتضمن هذا استخدام رؤوس أموال أشخاص آخرين أو قدراتهم التقنية والعلمية أو حتى مجهوداتهم.

القانون ٩٦ السرعة — القدرة على تحقيق نتائج أسرع من الأخرين من أكبر الأصول التي تملكها

نظراً لأن الوقت أصبح العملة المتداولة في الاقتصاد العصري، فإن أي شخص يستطيع أن ينجز بسرعة أكبر سيكون موضع تقدير عال. معظم رجال الأعمال والمدراء يربطون ما بين القيمة المضافة لكل شخص ٍوسرعة أدائه وما بين التفويض واعطاء جزءا من صلاحياتهم. وبتنفيذك للعمل بسرعة أعلي من الآخرين فإنك سوف تترقى في سلم الشركة الوظيفي بنفس السرعة.

القانون ٩٧ التدريـــب — يساعد الاستمرار في التدريب على المهارات الأساسية كثيراً في تقليل الوقت اللازم لأداء الأعمال

يسبق الأذكياء أقرانهم دائماً عن طريق الاستفادة من عنصري التعلم واكتساب الخبرة. وبالتحديد فمن خلال <u>التدريب</u> <u>والتكرار</u> يحققون نتائج طيبة في عملهم مما يمكنهم من أداء أفضل من الآخرين. وبالإمساك بهذين العنصرين سرعان ما تصبح من أصحاب أعلي إنتاجية في عملك، وبالتالي تصبح من أكثر الأشخاص قيمة وأهمية في شركتك.

القانون ٩٨ ضغط ضيق الوقت — دائماً ما يكون الوقت غير كافٍ لإنجاز كل ما هو مطلوب، ولكن دائماً يوجد وقت كافٍ لإنجاز ما هو أهم

يضع الأذكياء لأنفسهم موعداً نهائياً لإتمام أعمالهم، ويدفعهم هذا لأن يكونوا أكثر فاعلية وتركيزاً. إن مهارة التركيز على أداء ما هو أكثر أهمية في أي لحظة معينة، تمكنك من تحقيق أعظم مساهمتك وإنجازاتك الشخصية.

القانون ٩٩ التركيـــز — هو القدرة على بدء وإنهاء ما هو أكثر أهمية وهذا سيحدد إنتاجيتك

أختر المهمة التي توفر لك أعلي قيمة وركز على تنفيذها ولا تسمح لأي شئ أقل أهمية منها لشغلك عنها. فى كل مرة تستطيع إنهاء واحدة من هذه المهام، ستجنى كم هائل من الطاقة الحيوية والحماس والتقدير الذاتي لنفسك.

القانون ١٠٠ المهارة التقنية — إن زيادة مهارتك التقنية، يزيد من فاعليتك وتأثيرك

تستطيع زيادة التأثير الإيجابي عن طريق زيادة احترافك في قدراتك ومهاراتك التقنية. دائماً ما يقوم الأشخاص ذوو الإنجازات الضخمة بتحليل أنفسهم وذلك لاكتشاف نقاط الضعف في بعض المهارات التقنية التي يفترض أنهم يحترفونها، ثم يعملون على تحسين هذه المهارات من أجل رفع مستوى أدائهم الكلي. إذا كان لديك طموح، فيجب أن تسعى إلى أن تكون واحداً من أفضل الأشخاص في العالم في مهارتك التقنية، ولو كانت القيام بالأعمال التي قد يعتبرها البعض متواضعة. وتذكر أن أكثر الأفراد احترافا في مجال عملهم يعتبرون ما يحدث في الخارج أقل أهمية مما يحدث في داخل أذهانهم، وهنا يكمن تماماً موطن الميزة التنافسية.